

ми. Самоорганизация и в природе, и в обществе осуществляется медленно и постепенно. В этом смысле ее можно и нужно рассматривать как основу эволюционного процесса, в результате которого происходит отбор качеств, признаков, свойств, навыков, умений и других факторов, способствующих лучшей адаптации системы к изменяющимся условиям среды.

Радикальная и быстрая ломка предшествующей системы институтов, затрагивающая лишь часть формальных норм и правил, приводит к существенному рассогласованию в функционировании формальных и неформальных институтов.

Наличие противоречия между сложившейся системой институтов и изменяющимися условиями хозяйственной деятельности способствует возникновению функциональной дисгармонии в деятельности экономических субъектов и снижению устойчивости экономического кругооборота в целом, что оборачивается недоиспользованием производственных возможностей общества. Присущие экономическим институтам закономерности внутренних изменений и инертность придают этой ситуации устойчивый характер, что позволяет рассматривать ее в качестве особого состояния экономической системы, как переходной.

Особая роль в процессе организации институциональной структуры рыночной системы отводится государству. Задача государства заключается в формировании институтов, обеспечивающих эффективную структуру прав деятельности. Согласно теории институционального поворота, государство должно вмешиваться в хозяйственный процесс всегда, когда устранение внешних эффектов путем развития рыночных механизмов невозможно и когда трансакционные издержки производства товаров настолько высоки, что частный сектор не может ими заниматься. В деятельность государства входит:

- создание системы формальных правил;
- обеспечение четкой интерпретации и соблюдения этих правил.

*Пратасеня В.С.
УО БГЭУ (Минск)*

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СБЫТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Промышленный комплекс Беларуси за прошедшие 5 лет отличался динамичным развитием. Это нашло отражение как в росте объемов выпуска промышленной продукции, так и в темпах прироста полученной прибыли и уровня рентабельности.

Развитие промышленности в прошедший период происходило в условиях высокой конъюнктуры энергетических рынков и прежде всего рынка нефти. Высокие цены на нефть стимулировали рост деловой активности на российском рынке. Российский рынок после распада союзной экономики, по сути, стал одним из основных рынков сбыта для белорусских промышленных предприятий. Поэтому имеющий место трансферт получаемых от экспорта нефтедолларов в заказы для белорусской промышленности, несомненно, следует отнести в актив проводимой промышленной политики правительством страны. Вместе с тем, в условиях высоких темпов прироста загрузки производства наиболее контрастно проявились и узкие места в деятельности промышленности.

В наибольшей степени это относится к результативности реализации произведенной продукции. За анализируемый период произошло снижение сбытовых запасов, однако их уровень остается достаточно высоким, что в свою очередь не может не сказываться на обеспеченности предприятий оборотными средствами. Более того, темпы прироста объемов выпуска продукции, темпы роста рентабельности реализованной продукции не совпадают. Таким образом, в условиях благоприятной конъюнктуры и высокого уровня загрузки производства не удастся выйти на соответствующий уровень рентабельности производства продукции на этом этапе ее реализации.

При сохранении сложившихся подходов к сбыту продукции стремление увеличить ее выпуск может оказаться контрпродуктивным. В условиях рыночных отношений изменение экономической конъюнктуры имеет циклическую природу. При смене фазы цикла обострится и проблема загрузки производственных мощностей. Поэтому в условиях благоприятной экономической конъюнктуры одной из приоритетных задач для белорусской промышленности является определение подходов, методов и приемов, позволяющих повысить результативность сбыта. При этом решение данной задачи, учитывая степень открытости белорусской промышленности и ее зависимости от внешних рынков сбыта, является объектом усилий не только менеджмента предприятий, но и требует участия отраслевых и республиканских органов управления. Такое участие органов отраслевого и республиканского управления осуществляется в рамках формирования так называемых товаропроводящих сетей (ТПС) предприятий. В частности, Министерством промышленности подготовлена нормативная база, регулирующая работу предприятий промышленности по созданию товаропроводящих сетей. Для предприятий химической и нефтехимической промышленности разработана концепция развития товаропроводящих сетей. Вместе с тем, анализ перечисленных документов позволяет сделать вывод о недостаточном методологическом и правовом обосновании.

Товародвижение представляет собой физическое перемещение производственной продукции к потребителю и в этой связи поддается формализации и, следовательно, имеет логистическое решение. При таком определении товародвижения формирование товаропроводящих сетей есть процесс выбора оптимальных логистических схем доставки произведенной продукции к потребителю. Требуется оптимизировать процесс доставки продукции. Следовательно, при концентрации усилий лишь на товаропродвижении из поля зрения выпадает вся многогранность деятельности, определяющей содержание результативного сбыта для субъекта хозяйствования в рыночной экономике. Это прежде всего экономико-организационная составляющая процесса сбыта, как деятельность более высокого порядка, поскольку ее предметом является налаживание отношений между хозяйствующими субъектами, в основе которых лежит экономический интерес каждого из участников. И в этой связи товаропродвижение невозможно без согласованности (учета) экономических интересов участвующих в нем сторон. Поэтому результативный сбыт – это сбыт, осуществляемый прежде всего на основе прямой заинтересованности (через свой экономический интерес) участвующих в нем сторон, объединенных единой целью. В рыночной экономике в условиях нарастающей конкуренции в качестве такой цели выступает удовлетворение потребности конечного потребителя. Поэтому результативность сбыта продукции, в том числе на внешних рынках, будет определяться прежде всего умением согласовывать интересы участвующих в сбыте продукции сторон, а также полноты и качества выполняемых ими сбытовых процедур и операций.